

## **Penglibatan Pelajar Sebagai Ejen *Multi Level Marketing*: Kajian Terhadap Pelajar SPI**

Husin Bin Salamon & Nurul Nadia Binti Abdul Wahab

Fakulti Pendidikan

Universiti Teknologi Malaysia

**Abstrak :** Kajian ini adalah bertujuan untuk mengenalpasti penglibatan pelajar SPI sebagai ejen *Multi Level Marketing*. Sampel kajian adalah seramai 40 orang yang diambil daripada 180 orang populasi. Kajian ini dilakukan secara kuantitatif dengan menggunakan soal selidik sebagai instrumen kajian. Soal selidik dibahagikan kepada bahagian A dan bahagian B manakala respon dinilai berdasarkan lima Skala Likert. Data yang diperolehi dianalisis menggunakan perisian “*Statistical Package For The Social sciences*” (SPSS) versi 14.0 bagi mendapatkan kekerapan, peratusan dan min. Nilai kebolehpercayaan soal selidik ialah 0.665. Dapatan kajian menunjukkan faktor-faktor penglibatan pelajar dalam perniagaan MLM berada pada tahap min yang tinggi iaitu dengan nilai min 3.51. Manakala cabaran-cabaran yang dihadapi oleh pelajar dengan nilai min 2.83 berada di tahap sederhana dan langkah-langkah untuk mengimbangi dunia pelajaran dengan dunia perniagaan di tahap tinggi iaitu nilai min 3.92. Penyelidik mengemukakan beberapa cadangan untuk mengatasi masalah kewangan pelajar dan langkah-langkah yang perlu dilakukan. Kajian lanjutan juga turut dicadangkan untuk penyelidik masa akan datang.

**Katakunci :** penglibatan pelajar, ejen *Multi-Level Marketing*

### **Pendahuluan**

Keusahawanan merupakan satu bidang strategi yang sentiasa menjadi perhatian dan sentiasa berubah mengikut peredaran zaman. Menurut Majalah Perniagaan dan Usahawan Sukses (2006) dalam ekonomi keusahawanan bukan sahaja menyumbang kepada pendapatan per kapita malah bertindak sebagai pemangkin perubahan struktur sosial dan masyarakat. Perkembangan keusahawanan dan pertambahan usahawan menunjukkan perkembangan ekonomi yang positif dan penyokong kuat kepada kemajuan ekonomi sesebuah negara.

Dalam Islam aktiviti ekonomi yang berbentuk perniagaan amatlah digalakkan. Ini berdasarkan daripada dalil daripada hadis Rasulullah s.a.w. yang bermaksud “Perniagaan adalah sembilan per sepuluh rezeki kehidupan”. Justeru itu sebagai orang Islam yang menceburi bidang perniagaan ilmu dan kefahaman tentang aktiviti perniagaan yang diharuskan oleh syarak perlulah dipelajari dan difahami.

Mengikut majalah Cermat (1998) yang dikeluarkan oleh Kementerian Perdagangan dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna, Sistem Pemasaran Pelbagai Tingkat atau ‘*Multi-Level Marketing*’ merupakan salah satu bentuk jualan langsung yang popular di Malaysia. Pada tahun 1993, Akta Jualan Langsung diperkenalkan untuk mengawal aktiviti jualan langsung yang tidak beretika dan melindungi pengguna serta menggalakkan pertumbuhan dan perkembangan aktiviti jualan langsung yang beretika. Seksyen 7 Akta tersebut melarang segala kegiatan jualan secara piramid yang di haramkan oleh Malaysia.

Menurut majalah Dewan ekonomi Mac (2007) proses pemasaran ialah bahagian yang paling penting dan banyak teknik pemasaran yang digunakan dalam dunia perniagaan. Ada pemasaran secara langsung, pemasaran secara maya, pemasaran mulut ke mulut dan pemasaran B2B (*business to business*). Oleh itu, pemasaran jualan langsung merupakan salah satu sistem pemasaran Pelbagai Tingkat atau *Multi Level Marketing* (MLM). MLM merupakan pemasaran yang tidak asing di kalangan masyarakat di Malaysia.

## **Penyataan Masalah**

Kajian ini akan mengkaji penglibatan pelajar SPI UTM sebagai ejen MLM. Masalah pokok yang dijadikan kajian adalah faktor-faktor penglibatan pelajar SPI sebagai ejen MLM di UTM Skudai. Kenapa pelajar sanggup bersusah payah dalam perniagaan sedangkan mereka masih belajar. Oleh itu kajian ini akan mengkaji beberapa faktor penglibatan pelajar SPI UTM sebagai ejen MLM. Dengan demikian, kajian ini cuba melihat sejauhmana keberkesanan MLM boleh membantu masalah kewangan yang dihadapi oleh pelajar di UTM Skudai.

## **Objektif Kajian**

Objektif kajian berikut telah digariskan untuk mencapai matlamat kajian seperti yang dinyatakan iaitu:

1. Mengkaji faktor-faktor yang mengalakkan penglibatan pelajar SPI UTM sebagai ejen *Multi*
1. *Level Marketing*.
2. Mengenalpasti cabaran-cabaran yang dihadapi oleh pelajar SPI UTM sebagai ejen *Multi Level Marketing*.
3. Mengenalpasti langkah-langkah untuk mengimbangi antara perniagaan dunia pelajaran.

## **Kepentingan Kajian**

Kajian ini akan memberi sedikit sebanyak pengetahuan mengenai MLM kepada sesiapa yang berminat. Dapatan kajian ini adalah penting kepada pelajar kerana ia dapat memberi pengetahuan kepada mereka yang berminat terhadap perniagaan MLM. Pelajar juga boleh mengetahui sejauhmana MLM memberi keuntungan atau kerugian. Kajian ini juga boleh membantu pelajar untuk melihat kebaikan dan kekurangan apabila melibatkan diri dalam MLM.

Disamping itu, dapatan kajian juga penting kepada pihak penaja yang memperkenalkan perniagaan MLM. Sejauhmana pihak penaja MLM memberi bantuan dan memantau ejen mereka. Adakah pihak penaja banyak membantu masalah yang dihadapi oleh ejen atau mereka hanya mengkehendakki keuntungan semata-mata.

Sehubungan itu, dapatan kajian ini juga penting kepada pihak Universiti di mana ia boleh melihat penglibatan pelajar sebagai ejen MLM dan sejauhmana kebaikan penglibatan mereka dalam MLM. Selain itu, kajian ini adalah untuk melihat sejauhmana pemantauan pihak university kepada pelajar yang melibatkan diri dalam perniagaan MLM.

## **Rekabentuk Kajian**

Dalam kajian ini penyelidik menggunakan reka bentuk kajian berbentuk deskriptif. Penyelidikan deskriptif merupakan penyelidikan yang bermatlamatkan untuk menerangkan sesuatu fenomena yang sedang berlaku. ( Mohd. Majid Konting, 2004: 96). Kajian ini adalah bertujuan untuk mengetahui sikap dan pandangan mahasiswa yang mengikuti kursus Ijazah Sarjana Muda Sains serta Pendidikan ( Pengajian Islam) di Universiti Teknologi Malaysia terhadap penglibatan pelajar sebagai ejen MLM. Kajian ini dijalankan berasaskan kepada kaedah soal selidik di mana salah satu kaedah yang paling popular di kalangan penyelidik serta mudah ditadbir setelah data dibina dan juga senang diproses untuk dianalisis.

Kajian ini merupakan satu kajian deskriptif yang menggunakan kaedah kajian perpustakaan dan kajian lapangan melalui pengedaran boring soal selidik. Kajian deskriptif dapat menerangkan keadaan sebenar yang berlaku dalam perkara yang dikaji.

## **Instrumen Kajian**

Dalam kajian ini penyelidik menggunakan borang soal selidik sebagai instrumen untuk mengumpul maklumat berkenaan kajian. Banyak kelebihan menggunakan soal selidik antaranya seperti yang dinyatakan oleh Mohd. Najib Abdul Ghafar (1998 : 72):

- 1) Soal selidik boleh digunakan dalam satu kumpulan yang ramai dan maklumat dari mereka boleh dikutip sekaligus.
- 2) Menjimatkan masa, tenaga dan kos.
- 3) Tidak memerlukan ramai pelajar untuk mengendalikannya.
- 4) Soal selidik boleh dicuba terlebih dahulu untuk menentukan sama ada responden dapat menjawabnya dengan senang atau sebaliknya.

Menurut Mohd. Najib Abdul Ghaffar (1998 : 73) soal selidik lebih praktikal dan berkesan untuk populasi yang besar. Arahan dan soalan yang diberikan adalah lebih piawai dan sama kepada semua subjek yang ingin dikaji. Subjek-subjek dapat bertanggungjawab terhadap rangsangan soalan yang diapiawaikan dengan lebih berkesan. Gerakbalas subjek terhadap rangsangan soalan tidak dipengaruhi oleh penambahan dan pengurangan arahan atau soalan.

Disamping itu soal selidik merupakan satu teknik penyelidikan yang boleh dipercayai kerana maklumat yang diperolehi adalah fakta yang dapat menentukan pendapat, perasaan dan sikap individu. Pengguna soal selidik juga dapat membenarkan responden menjawab soalan dengan susunan soalan yang sama. Maka analisis dapat dilakukan dengan lebih mudah dari pelbagai sudut melalui perbandingan antara responden dan antara kumpulan. Proses pengumpulan hasil dapat dilakukan dengan lebih cepat disamping menjana dapatan yang berkualiti.

## **Kajian Rintis**

Sebelum kajian sebenar dilaksanakan, penyelidik telah menjalankan kajian rintis terlebih dahulu kerana penyelidik membentuk soalan sendiri. Oleh sebab itu penyelidik telah melakukan kajian rintis ke atas bukan sampel iaitu dikalangan pelajar Fakulti Pendidikan yang terlibat sebagai ejen MLM seramai 10 orang. Tujuannya ialah untuk mengetahui dan menguji kesahan dan kebolehpercayaan item-item yang dibina oleh penyelidik.

Penyelidik melakukan analisis terhadap data kajian rintis dengan menggunakan perisian *Statistical Package for The Social Science* (SPSS) Version 14.0. Di dapati nilai alpha (kebolehpercayaan) adalah 0.665. Ini bermakna nilai kebolehpercayaan soalan yang dibina adalah sesuai untuk dilaksanakan kerana ia melebihi nilai 0.6.

Bagaimanapun item-item yang kurang jelas telah diperbaiki oleh penyelidik untuk memperolehi prestasi dan kefahaman yang lebih baik bagi meneruskan kajian ini.

## **Analisis Data**

Berdasarkan kepada jadual 1 di atas, purata min keseluruhan bagi persoalan kajian yang pertama ialah 3.51. Keputusan menunjukkan min yang tertinggi bagi persoalan kajian yang pertama ialah pada item 1 iaitu pernyataan tentang 'saya berminat dengan perniagaan kerana saya mengetahui bahawa 9/10 rezeki adalah hasil dari perniagaan' dengan min sebanyak 4.42.

Seramai 39 orang responden iaitu 97.5% memberi tahap persetujuan yang positif dan hanya seorang responden iaitu 2.5% tidak bersetuju dengan item ini. Item yang mencatatkan min terendah adalah pada item 6 iaitu pernyataan tentang 'desakan rakan membuatkan saya melibatkan diri dalam perniagaan MLM' dengan min sebanyak 3.05. Catatan menunjukkan bahawa seramai 26 orang responden yang tidak bersetuju dengan item ini iaitu 65.0%.

**Jadual 1 : Rumusan dapatan kajian mengenai faktor-faktor yang menggalakkan penglibatan pelajar SPI UTM sebagai ejen *Multi Level Marketing*.**

No Item	Item	Positif		Negatif		Min
		K	%	K	%	
1.	Saya berminat dengan perniagaan kerana saya mengetahui bahawa 9/10 rezeki adalah hasil dari perniagaan.	39	97.5	1	2.5	4.42
2.	Saya berminat dengan perniagaan MLM kerana saya suka berjumpa dengan pelbagai golongan dalam masyarakat.	27	67.5	13	32.5	3.72
3.	Minat ini timbul apabila saya melihat kemewahan ejen MLM.	18	45.0	22	55.0	3.10
4.	Saya meminati bidang perniagaan MLM kerana perniagaan ini boleh mendatangkan keuntungan yang banyak.	25	62.5	15	37.5	3.57
5.	Saya melibatkan diri dalam MLM disebabkan terpengaruh dengan ajakan rakan.	24	60.0	16	40.0	3.47
6.	Desakan rakan membuatkan saya melibatkan diri dalam MLM.	14	35.0	26	65.0	3.05
7.	Kejayaan rakan dalam perniagaan MLM menyebabkan saya menjadi ejen MLM.	23	57.5	17	42.5	3.32
8.	Rakan selalu memberi semangat dan dorongan untuk saya berjaya dalam perniagaan MLM.	25	62.5	15	37.5	3.52
9.	Desakan kewangan di bandar menyebabkan saya melibatkan diri dalam MLM.	16	40.0	24	60.0	3.22
10.	Pendapatan MLM boleh menambahkan kewangan saya bagi kemudahan pengajian di Kampus.	24	60.0	16	40.0	3.50
11.	Tujuan saya menjadi ejen MLM adalah kerana untuk membeli produk MLM dengan harga yang murah.	28	70.0	12	30.0	3.70
12.	MLM merupakan jalan lebih mudah untuk menambah pendapatan bagi meningkatkan taraf hidup.	27	67.5	13	32.5	3.62
Purata Keseluruhan						3.51

Walaupun bagaimanapun, dapatan ini membuktikan bahawa responden bersetuju dan memberikan maklum balas yang positif terhadap objektif kajian yang pertama iaitu mengenai faktor minat dalam perniagaan adalah kerana 9/10 rezeki hasil dari perniagaan. Hal ini kerana, item yang mencatatkan min yang terendah bagi persoalan kajian yang pertama ini masih lagi berada pada aras min yang tinggi.

### **Perbincangan**

Kajian ini melibatkan seramai 40 orang responden yang menyertai perniagaan MLM. Berdasarkan soal selidik latar belakang responden yang telah diedarkan, taburan responden yang

paling ramai ialah mahasiswa perempuan iaitu seramai 31 orang (77.5 %) dan diikuti oleh mahasiswa lelaki iaitu seramai 9 orang (22.5%). Hal ini kerana sebilangan besar pelajar SPI terdiri daripada pelajar perempuan iaitu 80%.

Majoriti responden berumur 24 tahun ke atas iaitu seramai 20 orang (50.0%). Seterusnya diikuti oleh responden yang berumur di antara 21 tahun hingga 23 tahun seramai 19 orang (47.5%). Manakala hanya seorang sahaja responden yang berumur kurang daripada 20 tahun iaitu (2.5%). Kebanyakan pelajar yang berada di tahun pengajian peringkat universiti dalam lingkungan 20 tahun ke atas.

Perkara terakhir yang disoal dalam bahagian ini adalah berkaitan dengan pendapatan bulanan ibubapa pelajar. Tujuannya adalah untuk mengetahui kedudukan kewangan yang dimiliki oleh pelajar. Adakah pendapatan ibubapa tidak mencukupi yang menyebabkan anak mereka terpaksa mencari pendapatan tambahan. Hasil dari dapatan kajian memperlihatkan bahawa majoriti ibubapa responden iaitu 62.5% mempunyai pendapatan kurang daripada RM 1000 sebulan. Ini menunjukkan bahawa salah satu faktor penglibatan pelajar sebagai ejen MLM disebabkan kekurangan sumber kewangan.

Minat merupakan satu keinginan seseorang untuk mencapai impiannya. Item 1 hingga 4 mengenai faktor minat pelajar terhadap perniagaan. Dalam bahagian ini majoriti responden menyatakan bahawa minat ini timbul disebabkan responden mengetahui bahawa 9/10 rezeki adalah hasil daripada perniagaan sebagaimana dalam hadis Rasulullah s.a.w.(Riwayat Bukhari dan Muslim) Hal ini terdapat dalam item 1.

Perniagaan MLM ini adalah perniagaan yang boleh mendatangkan keuntungan dan juga mendatangkan kerugian. Perniagaan ini melibatkan orang atasan, pertengahan dan bawahan. Oleh itu, salah satu faktor penglibatan pelajar sebagai ejen MLM disebabkan oleh terpengaruh dengan ajakan rakan. Pada bahagian ini, dapatan bagi item 5 mendapat min yang tertinggi iaitu 3.47. Oleh itu, majoriti responden bersetuju bahawa salah satu faktor penglibatan pelajar sebagai ejen MLM adalah disebabkan terpengaruh dengan ajakan rakan. Selain itu, item 7 pula melihat kepada faktor kejayaan rakan dalam perniagaan MLM yang menyebabkan responden berminat untuk menjadi ejen MLM. Walau bagaimana pun min yang tertinggi bagi faktor rakan adalah pada item 8 “ rakan selalu memberi semangat dan dorongan untuk saya berjaya dalam perniagaan MLM”. Oleh yang demikian, dapatan kajian ini menunjukkan bahawa rakan memainkan peranan penting dalam membuat keputusan sama ada baik untuk dirinya atau sebaliknya.

Kewangan merupakan salah satu aspek yang penting dalam kehidupan manusia masa kini. Setiap perkara memerlukan wang sama ada pendidikan mahupun sosial. Oleh itu, perkembangan ekonomi sesebuah negara penting dalam kehidupan masyarakat. Faktor kewangan juga merupakan salah satu faktor penglibatan pelajar sebagai ejen MLM. Hal ini disebabkan dapatan bagi item 11 “ tujuan menjadi ejen MLM adalah kerana untuk membeli produk MLM dengan harga yang murah” yangmana majoriti responden bersetuju dengan item ini dengan memperolehi min yang tertinggi iaitu 3.70. Dapatan ini bertepatan dengan Tesis Wong Cheeng (2000) yang menyatakan bahawa rangkaian produk adalah meluas dengan harga yang dikenakan berpatutan dan produk boleh diperolehi oleh mana-mana ejen yang berdekatan.

Selain itu, item 10 juga memperolehi min yang tinggi yangmana responden bersetuju bahawa pendapatan MLM ini dapat menambah sumber kewangan bagi kemudahan pengajian di kampus. Item 9 dan 12 menyatakan desakan hidup di bandar menyebabkan pelajar terpaksa menambah sumber pendapatan. Sepertimana yang diketahui bahawa kehidupan di Bandar memerlukan perbelanjaan yang banyak berbanding kehidupan di luar bandar. Oleh itu, cara

mudah untuk pelajar menambah pendapatan dengan menyertai perniagaan MLM dan hasil keuntungan dapat meningkatkan taraf kehidupan di bandar. Dapatan kajian yang diperolehi adalah bertepatan dengan pandangan Mohd Rozani (2006) menyatakan bahawa perniagaan MLM boleh diusahakan secara *part time* walaupun seseorang itu sudah mempunyai perniagaan konvensional sendiri.

Objektif kedua ini adalah untuk mengetahui cabaran-cabaran yang dihadapi oleh pelajar yang terlibat sebagai ejen MLM. Pelbagai aspek cabaran yang boleh dilihat hasil daripada dapatan ini. Penyelidik membahagikan kepada 3 aspek iaitu cabaran dari sudut masa dan pelajaran, kewangan dan keluarga dan rakan. Aspek-aspek ini boleh dilihat dalam setiap item yang dinyatakan. Item 13 hingga 16 menyatakan tentang cabaran dari segi masa dan pelajaran bagi seorang pelajar yang terlibat dalam perniagaan MLM. Dapatan bagi persoalan kajian yang kedua ini memperoleh nilai min yang rendah. Oleh itu, penyelidik dapat membuat kesimpulan bahawa pelajar yang terlibat sebagai ejen MLM tidak menghadapi cabaran atau risiko yang tinggi.

Daripada dapatan kajian bagi item 17 iaitu “saya mengambil risiko menggunakan wang pinjaman atau biasiswa sebagai modal MLM” penyelidik mendapati pernyataan tentang risiko kewangan mendapati bahawa pelajar bersetuju dengan item 17 yang mencatat jumlah min sebanyak 3.35. Ini menunjukkan bahawa pernyataan item ini berada pada tahap yang tinggi. Hasil daripada dapatan kajian ini, kebanyakan pelajar mengambil risiko menggunakan wang pinjaman atau biasiswa untuk dijadikan modal MLM.

Selain cabaran dari sudut pelajaran dan kewangan, pelajar juga menghadapi cabaran daripada keluarga dan rakan. Hasil dapatan bagi aspek ini menunjukkan bahawa cabaran daripada rakan dan keluarga tidak membebankan responden. Walau bagaimanapun terdapat juga sebahagian responden yang menghadapi tekanan daripada rakan kampus yang sering memandang serong terhadap penglibatan mereka dalam MLM. Pada item 22 ini menunjukkan nilai min iaitu sebanyak 2.65. Ini menunjukkan bahawa tidak semua rakan memandang serong terhadap perniagaan MLM. Bagi item 24 dengan pernyataan bahawa rakan sering meminta bantuan kewangan, ini menunjukkan bahawa pelajar terpaksa menghadapi rakan yang selalu meminta bantuan kewangan kerana rakan menganggap mereka mempunyai kewangan kukuh kerana terlibat dalam perniagaan.

Objektif ketiga adalah untuk mengetahui langkah-langkah yang dilakukan oleh responden bagi mengimbangi antara perniagaan dengan dunia pelajaran. Dunia perniagaan dan dunia pelajaran adalah bidang yang berbeza. Perniagaan memerlukan kemahiran dan kesungguhan untuk berjaya dalam bidang ini. Manakala bidang pelajaran pula memerlukan tumpuan dan komitmen untuk mendapat keputusan cemerlang dalam akademik. Oleh itu, bagi seorang pelajar yang melakukan dua pekerjaan dalam satu masa untuk berjaya ia memerlukan kesungguhan dan keyakinan yang tinggi. Justeru itu, penyelidik ingin mengetahui bagaimana responden mengimbangi antara dunia perniagaan dengan dunia pelajaran.

Bagi item 33 hingga 36 pula, responden juga bersetuju bahawa dengan mengadakan *study group* dapat meningkatkan pencapaian akademik di samping dapat mengulangkaji pelajaran dan membuat tugas. Ini menunjukkan bahawa mewujudkan *study group* adalah salah satu langkah untuk mengimbangi dunia pelajaran dengan perniagaan. *Study group* dapat membantu pelajar lebih berdisiplin dan bertanggungjawab.

## Rujukan

A.Rahman Ritonga, M.A., (1999), *Fiqh Muamalah*, Kuala Lumpur : Penerbit Edara Kalam.

Hakim Mohammed Said, (1989), *Hubungan Majikan-Pekerja Menurut Islam*, Kuala Lumpur: AS Noordeen.

H.Nasrun Haroen, MA,(2000), *Fiqh Muamalah*, Jakarta : Penerbit Gaya Media Pratama, Jakarta.

Mohd Rozani Pawan Chek, (2006), *Menjadi Jutawan MLM*, PTS Profesional Publishing Sdn.Bhd.

Mohd.Radzi Othman, Ghafarullahuddin Din,(2005), *Ekonomi Dalam Perspektif al- Qur'an Dan Al-Sunnah*, Pulau Pinang : Penerbit Universiti Sains Malaysia

Muhammad Nehjatullah Siddiq(1988.), *Perusahaan Ekonomi DalamIslam*, DewanBahasa Dan Pustaka, Kementerian Pendidikan Malaysia,

M.Umer Chapra, (1990), *Kearah Sistem Kewangan Yang Adil*, Kuala Lumpur : Dewan Bahasa Dan Pustaka, Kementerian Pendidikan Malaysia.

Nor Mohammed yakcop, *Teori, Amalan, dan Prospek Sistem Kewangan Islam Di Malaysia*, Utusan Publications & Distribution Sdn.Bhd,

Osman Bin Jantan, (2001), *Pedoman Mu'amalat dan Munakahat*, Singapura : Pustaka Nasional Pte Ltd.

Rohaizat Baharun, Salbiah Seliman, Norlin Ahmad, Hamidah Maspon,[et al.], (1999) *Multi-Level Marketing, Business and Economic Crisis*, UTM.

Salbiah Seliman, Rohaizat Baharun,(1999), *Entrepreneur Dissatisfaction in a MLM system : A case Study*, USM.

Saaudi bin Mohammad Al-Mughni,(1996), *Asas Muamalah Islam*, Pustaka Aman Press Sdn.Bhd.

Siti Fatimah Abd.Rahman, Khairul Azhar Idris, Abu Bakar Yang, (2004), *Pembentukan Fitrah Hidup Islam* , Bogor : Institusi Kefahaman Islam Malaysia(IKIM).

Syaikh Ahmad bin 'Abdurrazzaq ad-Duwaisy, (2004), *Fatwa-fatwa Jual Beli, Daarul 'Ashimah Riyadh Saudi Arabia*, Pustaka Imam asy- Syafi'I ,

Yahaya Jusoh, Azhar Muhammad, ( 2005), *Interaksi Harta dalam Al-Quran Pengertian, pengumpulan, dan Pemanfaatan*, Johor : Penerbit UTM, Skudai.

Zafir Mohd Makhbul, Mohd Rizal Palil, Ahmad Khairi, (2003), *Mengurus Perniagaan*, PTS Publication & Distributors Sdn.Bhd.